

Coût de revient

Trop souvent sous-estimé

Établir le véritable coût de revient économique d'un vin est incontournable pour définir son prix de vente et un tarif commercial par étiquette et millésime. Il est souvent sous-estimé, comme nous l'explique Philippe Lenglet, fondateur d'Atmansoft et auteur d'un ouvrage sur le vin et son véritable coût de revient.

Connaître le coût de revient d'un vin constitue un élément essentiel pour établir son tarif de vente. Pour chaque vin de la gamme, et pour chacun des millésimes. C'est un élément à prendre en compte lors de la négociation avec des acheteurs, pour savoir jusqu'où on peut aller, et si on choisit de vendre en dessous – pour décrocher un nouveau marché par exemple –, pour le faire en toute connaissance de cause. C'est également un bon moyen de prendre du recul sur son système de production, et prendre conscience du coût réel de chaque étape : de la production, la vinification, l'élevage, les frais de conditionnement (l'emballage est souvent omis) et les frais de commercialisation. Comprendre et connaître les points qui doivent/peuvent être améliorés pour augmenter la marge du domaine, bref, un outil de pilotage des gammes et des politiques de prix, un outil d'orientation stratégique qui permet de voir quel segment (vrac, bib, export ou même par vin) est rentable ou ne l'est pas sur une exploitation.

Le prix de revient est un élément incontournable... Oui, mais trop souvent sous-estimé, comme nous l'explique Philippe Lenglet, fondateur d'Atmansoft, société basée à Bordeaux. Il a



Le coût de revient d'un produit est la somme des coûts des étapes d'élaboration par lesquelles il est passé. En viticulture, cela signifie prendre en compte les ateliers de production du raisin, de vinification et d'élevage, de conditionnement et de commercialisation, etc. La vinification doit par exemple considérer l'étape d'élevage lorsqu'il y en a, car si le vin en question est élevé plusieurs mois en fûts, il faut estimer les charges ou l'amortissement des fûts sur la durée d'élevage.

récemment publié *Le vin et son véritable prix de revient* aux éditions Féret. Atmansoft, éditeur et SSII travaillent pour cela avec leur progiciel Vignerons & Châteaux, véritable outil spécifique métier qu'utilisent aussi les experts-comptables.

PRIX DE REVIENT « COMMERCIAL »

« Globalement, les viticulteurs ont une méconnaissance du prix de revient de leurs vins et quand ils le calculent, ils le sous-estiment très souvent. L'une des premières erreurs fréquentes est de se baser directement sur les bilans fournis

RENDEZ-VOUS TECHNOLOIRE, LE 20 NOVEMBRE OPTIMISER SES COÛTS DE PRODUCTION

Les prochains rendez-vous Technoloire, organisés le 20 novembre au lycée Edgar Pisani à Montreuil-Bellay (49) de 8h30 à 13 heures, ont pour thème « Optimiser mes coûts de production pour un même objectif qualité ». Au programme : quelle méthode pour calculer ses coûts de production, réduire sa consommation phyto, optimiser son itinéraire de vinification, réaliser des économies d'eau et d'énergie au chai, ainsi qu'une table ronde sur l'optimisation des coûts via l'organisation du travail. Inscription gratuite sur www.technoloire.com.

par les experts-comptables pour calculer le prix de revient. Or, ces chiffres sont des bilans destinés à l'administration fiscale, ils ne tiennent pas compte de tous les frais commerciaux et de certaines charges non déductibles telles que les frais généraux: les viticulteurs obtiennent ainsi un prix de revient "fiscal" et non un prix de revient "commercial". Et celui-ci est inférieur au véritable prix de revient économique. Du coup, on arrive parfois à des situations malheureuses: certains viticulteurs pensent gagner de l'argent avec un vin, alors que ce n'est pas le cas. C'est important de savoir où on gagne de l'argent et où on en perd. Mais pour le savoir, il faut calculer les prix de revient réels, ce qui n'est pas forcément facile pour un viticulteur », reconnaît Philippe Lenglet, regrettant l'absence de prestations de conseil sur cette thématique qui nécessiterait un accompagnement.

« Dans le Bordelais par exemple, le prix de revient complet, "économique", d'un vin s'appuie bien sur le bilan analytique de l'année de production, mais aussi sur le coût de revient des trois années de l'élevage, et bien sûr de l'année de commercialisation, la mise en disponibilité marché. Souvent, les frais commerciaux sont calculés après la vente... Alors qu'il faudrait budgéter ces frais commerciaux d'avance, et en tenir compte dans le prix de vente. C'est d'ailleurs ce que font les industriels », explique Philippe Lenglet. Plusieurs points

sont particulièrement fautifs dans l'établissement du prix de revient comme le cas du vrac ou des bibs.

LE VIEILLISSEMENT DES VINS, SOURCE « D'ERREUR »

La prise en compte de l'étape du vieillissement des vins est une grande source « d'erreur ». « Un des grands pièges se situe au niveau des barriques de deuxième vin. Les viticulteurs se disent qu'elles ont déjà servi et n'en tiennent pas



F. CATTIN-MASSON / PIXEL IMAGE

« La location des barriques se fait sur 36 mois. La troisième année, le remboursement est le même quel que soit l'usage de la barrique », rappelle Philippe Lenglet.

compte dans les calculs. Or, même si ce sont de "vieilles" barriques, elles doivent être considérées. La location des barriques se fait sur 36 mois. La troisième année, le remboursement est le même quel que soit l'usage de la barrique », rappelle-t-il.

Le calcul du prix de revient de l'élevage est particulièrement délicat. « Il faut disposer des données, par année, liées à tous les millésimes en cours d'élevage ». Souvent, les viticulteurs raisonnent par rapport à un coût à l'année. Or, cela ne veut rien dire, car cela ne tient plus compte de la réalité des volumes. Par exemple, le coût de revient de l'élevage doit inclure notamment l'amortissement et l'entretien du chai, affectés aux volumes présents dans le chai, à savoir trois millésimes si on prend l'exemple du Bordelais.

Du côté du vrac, les choses ne sont pas plus claires, estime Philippe Lenglet. « Aujourd'hui en France, dans la plupart des cas, les viticulteurs vendent le vin en vrac à perte. Certains le font consciemment, car cela permet notamment de ramener de la trésorerie, mais d'autres ne s'en rendent pas compte. L'atelier bib, lorsqu'il y en a un, est lui aussi très souvent déficitaire, car les viticulteurs se basent sur le prix de revient fiscal fourni par l'expert-comptable, auquel ils rajoutent bien un peu d'élevage et de matière sèche, mais en oubliant généralement d'y adjoindre des frais commerciaux », signale-t-il. Autre cas à regarder de plus près, celui de l'export : les viticulteurs sous-estiment quasi systématiquement leurs frais de commercialisation, qu'ils soient pour des Salons en France ou à l'export.

E.T.